

A SZÖVETKEZÉSEK SZEREPE A MEZŐGAZDASÁG ZÖLDSÉG ÉS GYÜMÖLCS SZEKTORÁBAN

Panyor Ágota

Absztrakt: Hazánk jó ökológiai adottságokkal rendelkezik a zöldség- és gyümölcstermesztéshez, ám az ágazat jelen helyzetében a gazdák töredékesen tudják kihasználni a lehetőségeket. Problémát jelent a termesztett fajták sokfélesége és az elaprózódott birtokstruktúra, továbbá az élelmiszerkereskedelem koncentrációja révén a kistermelők kiszolgáltatott pozíciója más piaci szereplőkkel szemben. Fontos lenne, hogy a jövőben egyre több kistermelő legyen tagja valamely termelői szerveződésnek, melyeknek bővülésével nem csak a saját gazdaságok fejlődhetnének, hanem az egész zöldség- gyümölcs ágazat fejlesztését is elősegítenék.

Abstract: Our country has good ecological conditions in the fruit and vegetable crops, but the present situation of the sector, farmers can take advantage of the opportunities just in fragments. The problem is the diversity of cultivated varieties and fragmented land ownership structure, as well as by the concentration of the food trade against the vulnerable position of small farmers with other segments of producers. It would be important to the future more and more small producers to become a member of a producer organization, which have not only the expansion of their agricultural enterprises would develop, but the development of the whole fruit and vegetable sector would help by them.

Kulcsszavak: zöldség-gyümölcs ágazat, szövetkezesek, integrációk, termelő-értékesítő szövetkezetek

Keywords: fruit and vegetable sector, alliances, integrations, production and sales integrations

1. Bevezetés

Magyarország földrajzi, természeti és klimatikus adottságai kiváló lehetőséget teremtenek a zöldség- és gyümölcstermesztéshez. Azonban az élelmiszeripar és az élelmiszerkereskedelem koncentrációja révén a zöldség-gyümölcs ágazat termelői önállóan tevékenykedve egyre kiszolgáltatottabb pozícióba kerültek a felvásárlókkal, inputanyag forgalmazókkal, feldolgozókkal és más piaci szereplőkkel szemben. Ezen problémák megoldására, a nagyobb méretből fakadó előnyök kihasználása válik szükségessé, melynek érdekében a gazdáknak különböző termelői szerveződéseket kell létrehozniuk. Tehát egyre nagyobb jelentőségre tesznek szert a zöldség- és gyümölcstermesztésben létrejövő mezőgazdasági integrációk. Az ágazat fejlődése érdekében tovább kell fejleszteni a termelői szerveződéseket, melynek azonban számos hátráltató tényezője is van hazánkban.

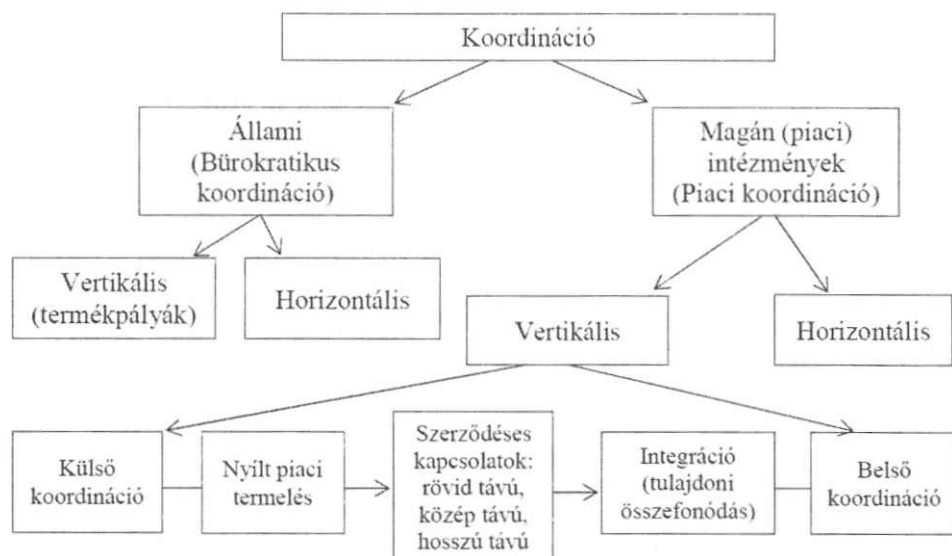
Az előbbiekhöz fontos hozzátenni, hogy a termelői együttműködések, a termelők hálózatosodása útján kialakuló formációk fontos szerepet tölthetnek be a helyi erőforrások fenntartható hasznosításában és a vidéki térségek endogén alapokon nyugvó fejlődésének előmozdításában, továbbá a helyi gazdasági kontroll növelése révén erősíthetik a lokalizáció folyamatát, nagyobb fokú önrendelkezést biztosítva a vidék számára (Kis, 2014). A termelői hálózatok lehetővé teszik, hogy

a jellemzően kisméretű gazdaságok kölcsönösen kedvező együttműködések alakítsanak ki, így biztosítva maguknak a mérhető hatékonyságból és a rugalmas alkalmazkodásból származó előnyök kiaknázását, ami hozzájárul a vidéki térségek népességmegtartó képességének és jövedelemtermelésének fokozásához, elősegítve a vidékgazdaság dinamizálását és a versenyképesség javulását (Kis, 2012).

2. Koordinációk és integrációk típusai az élelmiszer-gazdaságban

A piacon az áruk adás-vétele zajlik, ezért koordinálni kell a piaci résztvevők kapcsolatait. A koordináció az érintettek közti összehangolt irányítást jelenti valamilyen cél elérése érdekében. Az élelmiszer-gazdaság vertikumában a koordináció két típusba sorolható az alapján, hogy az állam vagy valamely magánintézmény végzi. Az állam irányítása alá tartozót bürokratikus koordinációnak, a magán vonatkozásút piaci koordinációnak nevezzük. Ezen belül a koordinációs típusok csoportosíthatók aszerint, hogy azok a marketingcsatorna azonos szintjén valósulnak-e meg, ez esetben horizontális koordinációk, vagy két különböző szinten álló szereplő között jönnek létre, ez a vertikális koordináció (Szabó, 2011.). Ezeket a koordinációs típusokat és egymáshoz való viszonyukat az 1. ábra mutatja be.

1. ábra: Koordináció típusok az élelmiszer gazdaságban



Forrás: Szabó (2000)

A koordinációs skála két végpontja a nyíltpiaci termelés, illetve a tulajdoni összefonódás, vagyis teljes integráció. A két végpont között több átmenet található, melyek különböző idejű (rövid, közép, hosszú távú) és részletességű szerződéses

megállapodások alapján működnek. Minél hosszabb távú szerződésről van szó, annál közelebb jutunk a vertikális integrációhoz.

Az integráció a felek kölcsönös gazdasági érdekein alapuló olyan együttműködés, amelyben az egyik fél, az integrátor piaci és/vagy termelési biztonságot nyújt a másik félnek, az integrátnak (Blaskó et al., 2011). Az integrátor számos termelői és pénzügyi szolgáltatással segíti a termelő tevékenységet végző gazdálkodót vagy gazdálkodó szervezetet.

Az integráció alaptétele az ellátási lánc, más néven termékpálya. A termékpálya, egy adott termék előállításában résztvevő szervezeteket és a közöttük megvalósult technológiai, pénzügyi és jogi kapcsolatokat foglalja magába. A mezőgazdasági integrációknak három csoportját különböztetjük meg aszerint, hogy az integráció hány termékpályát érint, valamint, hogy azonos vagy különböző szinten lévő gazdasági szereplők között jön létre az együttműködés (Szabó, 2011):

- horizontális integráció,
- vertikális integráció,
- konglomerátum (halmozódó) jellegű integráció.

Az integrálódó vállalatok nem egymás kihasználására törekednek, hanem együtt, teljes vagy részleges összefonódással próbálják növelni profitjukat, segíteni beruházásaik megvalósítását, és érvényesíteni közös érdekeiket. Ezért is fontos a bizalom, illetve a megfelelő partnerek kiválasztása, hiszen a közös munka során a partnerek viselkedése közvetlenül befolyásolja a működés sikerét.

A **horizontális integráció** egynemű termelőtevékenységet folytató integráltak összefogását jelenti. Létrehozható szerződéses kapcsolatok útján is. Ilyen például a mezőgazdasági termelők társulása termeléshez kapcsolódó műszaki fejlesztés vagy értékesítés céljából. Ennek legcélszerűbb módja a szövetkezés lehet. A horizontális integráció formái: (1) azonos termelő/szolgáltató tevékenységek közös szervezésére létrejött szerveződés; (2) csak értékesítési célból létrejött termelői szerveződés; (3) beszerzési és értékesítési célból létrejött termelői szerveződés (Blaskó et al., 2011).

A **vertikális integráció** az adott termékpályán egymásra épülő tevékenységet folytatók összefogását jelenti. Vagyis a termékpálya legdominánsabb tagja irányítja a vertikális láncban felette, illetve alatta álló szereplőket. Attól függően, hogy az integrátor elöl, vagy hátul helyezkedik el, előre- és hátrafelé irányuló vertikális integrációról beszélünk. Mivel ebben a szerveződésben a termékpálya más-más szintjei egy vállalkozáson belül találhatók, így ezek a vállalkozások képesek a jobb árak elérésére, ebből adódóan piaci előnyszerzésre.

Széles (2003) művében a vertikális integráció integráltjaira vonatkozó üzemgazdaságossági előnyöket a következőképpen összegzi:

- az integráló fél az integrált fél termelését segíti, megszervezi, koordinálja,
- a szükséges forgóeszközöket saját pénzből, vagy saját hitelből finanszírozza,
- az előállított terméket feldolgozás/ továbbértékesítés céljából felvásárolja,

- a támogatásokat és kedvezményeket az integrálnak továbbadja.

A **konglomerátum jellegű integráció** az előző két csoport kombinációja. Több termékvonalat egy szervezetben egyidejűleg egyesít. Előnye az előzőekben említett integrációkkal szemben, hogy az általános költségek több termékvonalon oszlanak meg, és szezonális termékek esetén is magasabb kapacitás kihasználásra ad lehetőséget. Hátránya viszont, hogy a bevételek-kiadások alakulása sokszor nem elég átlátható, és specializálódás nélkül az integráció nem tudja kihasználni a méretgazdaságosság előnyeit (Szabó, 2011.).

Az egyre inkább fokozódó verseny következtében növekszik a vállalatok koncentrációja. Ennek eredményeként koncentrálódik a tőke, a szakmai tudás, a piaci szereplők súlya. Megvalósulhat egy magasabb szintű szakmai összefogás, a termelő kapacitások összehangolása és azok optimális kihasználása. Az integrációk feladata az árbevétel maximalizálása, a piaci pozíciók erősítése, a növekedés biztosítása és végül, de nem utolsósorban a befolyó pénz visszajuttatása a termékpálya költségigényes pontjaira.

3. A mezőgazdasági szövetkezesek definiálása és típusai

A mezőgazdasági szövetkezet gazdasági szempontból a mezőgazdasági kistulajdonosok társulásának tekinthető, melyet a tagok azzal a céllal hoznak létre, hogy erőforrásaikat összehangoltan működtetve hatékonyabban gazdálkodjanak, így versenyelőnyhöz jussanak. A mezőgazdasági szövetkezetek hagyományosan tagjaik beszerzéseinek, értékesítésének szervezésére, szolgáltatások nyújtására, a termékeik feldolgozására jönnek létre. Hazánkban leginkább a termelő tevékenységük jellemző.

A mezőgazdasági szövetkezesek terén a zöldség-gyümölcs ágazat vonatkozásában Horváth (2010) a termelők együttműködési fokában négy szintet különböztetett meg, melyek a következők:

- 1.) Alapszint: ide sorolhatók az önállóan gazdálkodó kistermelők, akik nem vesznek részt semmiféle együttműködési formában. Pl.: családi gazdaságok.
- 2.) Középszint: ide tartoznak a kistermelők által létrehozott együttműködési formák, melynek kiemelt típusai a szövetkezetek és az uniós szabályozás alapján működő TÉSZ-ek. Pl.: Délalföldi Kertészek Szövetkezete.
- 3.) Felsőszint: itt találjuk a középszinten lévő vállalkozások együttműködése által létrejövő szervezeteket, melynek kiemelt típusa az uniós szabályozással harmonikus TÉSZ-Szövetség vagy Szekunder TÉSZ. A TÉSZ-ek társulásának tagja lehet termelői csoport, illetve a TÉSZ leányvállalata is. Pl.: Hortico-Régió 2009 Kft.

- 4.) Legfelső szint: ide sorolhatók a felsőszinten álló szervezetek további együttműködésével létrejövő szervezetek, melyek hatásköre már az egész országra kiterjedhet.

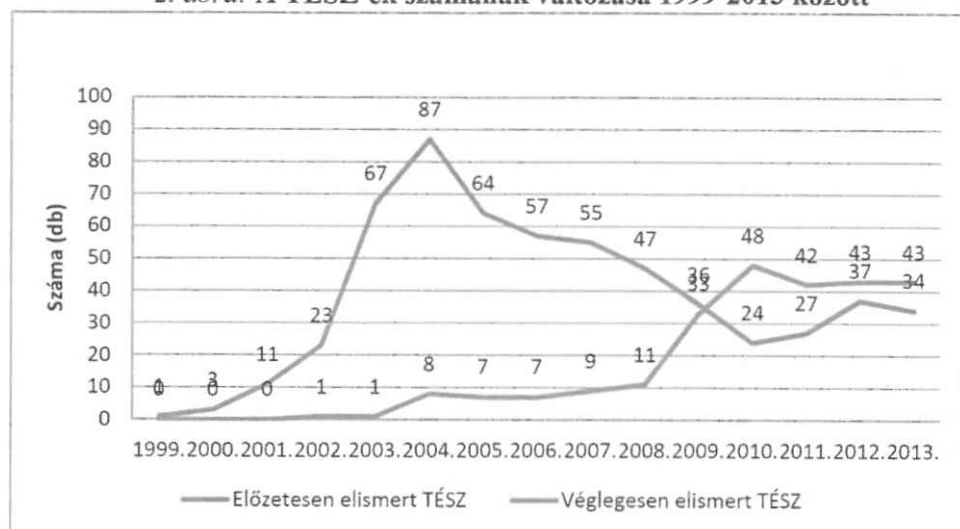
4. A TÉSZ-ek kialakulásának és elismerésének folyamata

A magyar jogi szabályozás (az EU rendelkezéseivel összhangban) nem tekinti önálló jogi formának a termelői szervezeteket. A jogi minősítéshez önmagában nem elég a szervezet megalapítása. Az alapítási és működési szabályzat feltételei alapján kaphatnak jogi minősítést külön állami elismerés útján. Ezek szerint nem lehet TÉSZ-eket közvetlenül létrehozni. Először egy szövetkezetet vagy gazdasági társaságot kell alapítani, amelyre az adott szervezeti szabályozáson felül a TÉSZ-re előírt külön szabályozást is be kell tartani, így nyílik lehetőség a létrejött szervezet TÉSZ-kénti elismerésére. A TÉSZ-ek elismerésének két típusa van, az előzetes és a végleges elismerés.

Az előzetes elismerés egyfajta kedvezmény, segítségnyújtás az alapítás és működés kezdeti fázisában. Az előzetes elismerés lehetővé teszi azon termelői szerveződések beindítását, melyek árbevétele és/vagy taglétszáma még nem felel meg a végleges elismerés szabályainak. Csak azok a szervezetek kaphatnak végleges elismerést, akik minden előírásnak megfelelnek. Ennek megfelelően gyakorlatilag minden újonnan alakuló szervezet először előzetes elismerést kap, és csak megerősödésük után igényelhetik a végleges elismertségi státuszt (Felföldi, 2005).

Magyarországon 1999-ben jelent meg a zöldség- gyümölcstermelők szövetkezését és TÉSZ-ként történő elismerését szabályozó 25/1999. (III. 5.) FVM rendelet. Jelenleg hazánkban a zöldség-gyümölcs termelői csoportok és termelői szervezetek nemzeti szabályozásáról szóló 19/2008. (II. 19.) FVM rendelet fogalmazza meg az állami elismerés folyamatát. A rendelet alapján a tagoknak elismerési tervet kell készíteni az előzetes elismeréshez. Ebben éves vagy féléves bontásban meg kell határozni, hogy az előzetes elismerést kérő szövetkezet/gazdasági társaság hogyan kívánja a TÉSZ-ként történő elismeréshez szükséges feltételeket teljesíteni. A feltételek alapján az előzetesen elismert TÉSZ taglétszáma legalább 10 fő, illetve a tagok igazolható, értékesíthető termékeinek értéke az elismerési terv benyújtását megelőző egy évben meg kell haladja a 150 millió forintot. Ettől abban az esetben lehet eltérni, ha a társaság egy termelő szervezettel közösen értékesít, ám ebben az esetben is a társaság bizonylatokkal igazolt, értékesíthető termékeinek értéke meg kell haladja a 100 millió forintot. Az előzetes elismerés maximum öt évig tarthat.

2. ábra: A TÉSZ-ek számának változása 1999-2013 között



Forrás: Dudás és Juhász (2013)

Hazánkban 1999-ben adta ki a Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium az első előzetes elismerést. A 2. ábra mutatja be 1999-től napjainkig a TÉSZ-ek fejlődésének folyamatát, mely négy szakaszra bontható. Az első a „kezdeti nehézségek” szakasza, mely 1999-től 2002-ig tartott. Ebben az időszakban a gazdák fenntartásokkal kezelték a szövetkezést, a TÉSZ fogalmát a szocialista rendszer termelőszövetkezetével (TSZ) azonosították. A TÉSZ-ek kialakulásának folyamata a kezdeti szakaszban lassan haladt, 2002 végére mindössze egy szervezet rendelkezett végleges elismeréssel. Ezt követte 2003-tól 2005-ig a TÉSZ-ek létrejöttének második szakasza, ebben az időszakban ugrásszerűen megnőtt az előzetesen elismert szervezetek száma az Unió nyújtotta magas támogatási lehetőségek és a szövetkezést népszerűsítő kampánynak köszönhetően. A csatlakozás évében 87 előzetesen és 8 véglegesen elismert TÉSZ működött hazánkban. Majd megkezdődött a „koncentráció” időszaka, mely 2006-tól 2009-ig tartott, ekkor a véglegesen elismert TÉSZ-ek száma lassan nőtt, az előzetesen elismertek száma viszont jelentős csökkenésnek indult. A csökkenés folyamata mögött a szervezetek jogutód nélküli megszűnése, elismerésének visszavonása vagy az esetek túlnyomó részében másik szervezetbe való beolvadása állt (a 2008-ban életbe lépő EU reform eredményeként). Végül 2010-től elkezdődött a TÉSZ-ek létrejöttének „stagnálás” fázisa. A közelmúltban már nem volt tapasztalható jelentős változás a TÉSZ-ek számában. 2013 januárjában 43 szervezet rendelkezett végleges és 34 előzetes elismeréssel (Dudás és Juhász, 2013).

Hazánkban a TÉSZ-ek alapítását elsősorban a kezdeményezőkétség, a bizalom és a kellő mélységű információ hiánya korlátozza. Sok esetben hiányzik még a szükséges önerő a szerveződés megalakulásához. A TÉSZ alapításával és

elismerésével járó adminisztrációs terhek és a gyakran változó rendeletek elriasztják a termelőket az integrációk létrehozásától (Popp et al., 2008).

A magyar termelők – különösen a családi vállalkozók – körében nagymértékű bizonytalanság érezhető az együttműködésekhez való csatlakozás terén, a termelők mindössze 22%-a tagja valamilyen szövetkezésnek (míg Spanyolországban az arány 56%, Hollandiában 83%) (Székely és Pálkás, 2007).

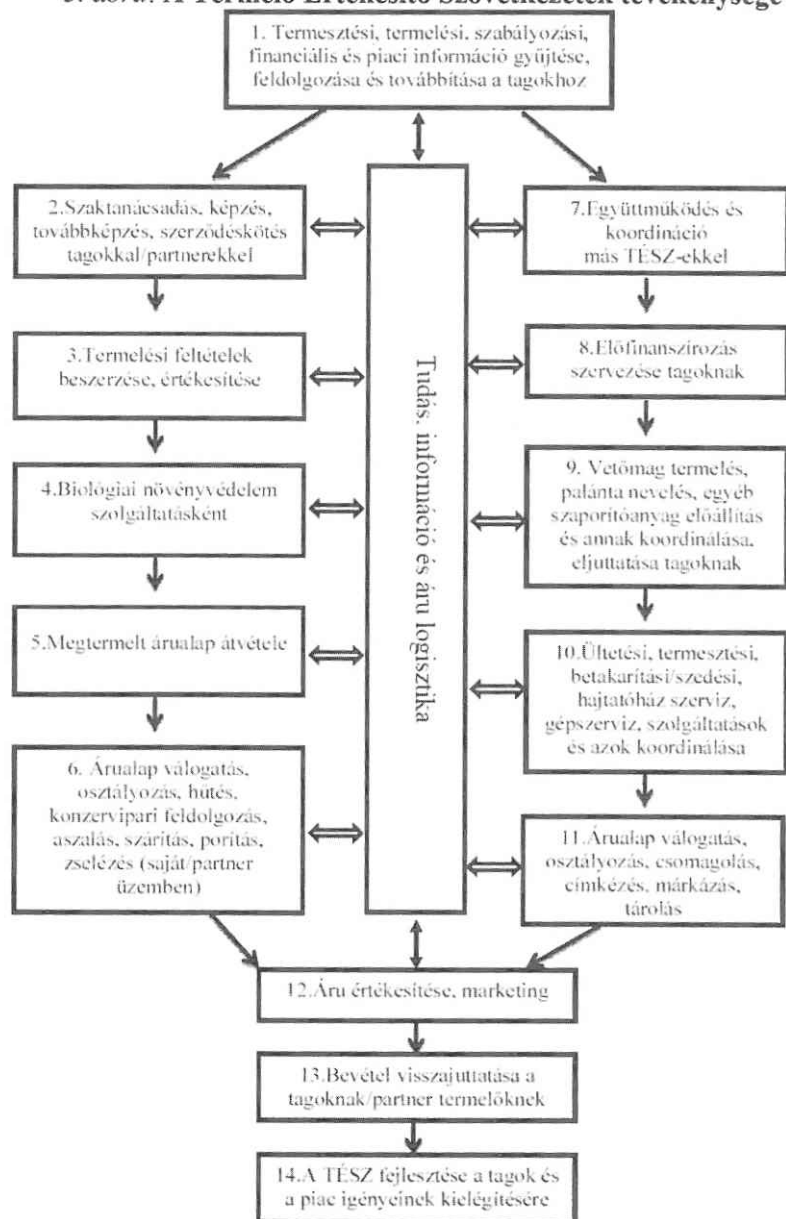
5. TÉSZ-ek feladata, tevékenysége

A korábban már említett EU 2200/1996 számú Tanácsi rendeletben megfogalmazott definíció és célkitűzés alapján a TÉSZ-ek elsődleges feladatai:

- a tagok termékeinek piacra juttatása, ezáltal a kínálat koncentrációja,
- a termelés összehangolása és piaci igényekhez való illesztése,
- a termelési költségek csökkentése,
- környezetbarát termesztési technológiák elterjesztése,
- a termék kiszereléséhez és értékesítéséhez szükséges technikai eszközök rendelkezésre bocsátása.

Az imént kiemelt feladatkörökön túl azonban számos tevékenységet végeznek a TÉSZ-ek, melyek összetett rendszerét a 3. ábra mutatja be.

3. ábra: A Termelő Értékesítő Szövetkezetek tevékenysége



Forrás: Lukács (2012)

A gazdálkodóknak a termelés mellett kevés az ideje a friss információk összegyűjtésére, feldolgozására, kiválogatására, és azok termelésébe való adoptálására. Ez egy összetett és időigényes feladat, melyre a TÉSZ-ek saját szakembereket alkalmaznak, hogy ezzel is könnyítsék tagjaik munkáját. Így a termelők mindig pontos és gyors információkban részesülnek. A szaktanácsok

tartalmában kizárólag a tag és a TÉSZ érdekei játszhatnak szerepet. A továbbképzéseket szervezése fontos, melyek fejlődésre, innovációra ösztönzik a tagokat.

Mivel egyre inkább a monopóliumok irányítják a piacot ezért egyre fontosabb a gazdálkodók összefogása is, hogy beszerzéseiket közösen valósítsák meg. Minél nagyobb tételben vásárolják meg az input anyagokat, annál nagyobb alkuerejük van az árak vonatkozásában.

Biológiai növényvédelem szolgáltatásként tagoknak, partner termelőknek egy új lehetőséget ad az egyre egészségesebb zöldség és gyümölcs termékek előállítására. Ezzel a termékek szélesebb körben eladhatóbbá válnak. A TÉSZ feladata, hogy a biológiai növényvédelmet szolgáltatásként kínálja a tagok számára, és segítsen a hozzá szükséges speciális szakmai ismeretek elsajátításában.

A zöldség-gyümölcs ágazat egyik sarkalatos pontja a vetőmagtermelés, palántanevelés, egyéb szaporítóanyag előállítása. A TÉSZ feladata az adott tájegységben a legjobb minőségű terméket biztosító fajták meghatározása és beszerzése/előállítása a tagok számára.

A rendelkezésre álló árualap osztályozása, csomagolása, címkézése, márkázása, tárolása

ma már elengedhetetlenek egy zöldség-gyümölcs ágazatban működő TÉSZ számára. Minél magasabb szinten szükséges a fogyasztók igényeit kielégíteni, melyhez a TÉSZ önálló marketing tevékenységet végez. A TÉSZ fontos célja, hogy minél nagyobb értékesítési árat érjen el a piacon. A működéshez és a fejlesztéshez szükséges tartalékok elkülönítése után a TÉSZ a tagokkal való szerződéses megállapodás szerint visszaosztja a profitot a tagok számára (Lukács, 2012).

6. A TÉSZ-ek szerepe a zöldség-gyümölcs ágazatban

A zöldség-gyümölcs ágazatban tevékenykedő TÉSZ-ek számos gazdasági előnyt hordoznak magukban, ugyanakkor látni kell azokat a komoly problémákat is, amelyek hátráltatják a szövetkezők fejlődését hazánkban.

Előnyök:

- A zöldség-gyümölcs ágazatban részt vevők egységesebben, a termelői érdekeket jobban képviselve jelenhetnek meg tárgyalópartnerként.
- A termelői szövetkezők szerepet játszanak a vidékfejlesztésben és a foglalkoztatás növelésében.
- A nagyobb volumenű, egységes minőségű termék jobban képes meggyőzni a fogyasztókat, és kiépíteni új értékesítési lehetőségeket. A kínálat koncentrációja révén a tagok olyan piacokon is értékesíteni tudják termékeiket, amelyeken egyedül nem tudnának megjelenni.
- A szabályozott és nyomon követhető termékszerkezet, az egységes minőség és csomagolás lehetővé teszi a piaci igényekhez való jobb alkalmazkodást.

- Valódi marketinget csak olyan nagy méretű gazdasági szereplő folytathat, amely termelési döntéseivel a kereslet-kínálat arányán változtathat, és képes a piacot befolyásolni.
- A közös infrastruktúra csökkenti a termelési költséget, mint például a hűtőtárolók, gépek, eszközök, áruvá készítő rendszerek gazdaságos működtetése. Az input anyagok áremelkedését a nagy tételben vásárló TÉSZ-ek könnyebben kivédhetik, mint az egyéni gazdaságok.
- A TÉSZ-ek szakértelmük és a pályázatírásban meglévő tapasztalataik alapján könnyebben érnek el támogatásokat.

Az előnyök mellett hiányosságok és problémák is hátráltatják a TÉSZ-ek létrehozását és működését, a legjelentősebbek:

- A nagyarányú fekete termelés és kereskedelem gátolja a szervezetek kialakulását.
- A gazdákból hiányzik az összefogásban rejlő lehetőségek ismeretének a hiánya, visszatartják kezdeményezőképességüket a korábbi negatív tapasztalatok.
- A termelők nehezen szánják rá magukat az együttműködésre, sarkalatos pont kapcsolataikban a bizalom.
- Gyakran hiányzik az egyöntetű minőségű, nagy mennyiségű árualap. Az árualap mennyisége és minősége túlzott mértékben függ az időjárástól.
- A tagok jó minőségű vagy adott pillanatban jobb áron értékesíthető terményeiket sok esetben a TÉSZ-en kívül, nehezen ellenőrizhető csatornákon értékesítik.
- A TÉSZ-ek beruházási terveiket nem képesek maradéktalanul megvalósítani a szükséges önerő, tőke és forgóeszközök hiányában.
- A már működő TÉSZ-ek nem ismerik fel a felsőbb szintű együttműködések, TÉSZ-szövetségek és csoportok létrehozásának fontosságát (Erdészné, 2007; Lukács, 2012).

7. Összegző gondolatok

Sajnálatos módon a magyar termelők még mindig bizalmatlanok, nem elég nyitottak a szervezetek iránt. Az elmúlt évek negatív példái sok kistermelőt visszatartanak a szervezetekhez való csatlakozástól. Remélhetőleg ez a sok esetben negatív kép az egyre nagyobb számú sikeresen működő szervezetek ismertségének bővülésével a jövőben pozitív irányba változhat és egyre több kistermelő lesz tagja valamely termelői szerveződésnek. Ezzel nem csak saját gazdaságuk, hanem az egész zöldség-gyümölcs ágazat fejlesztését elősegítenék.

Egyértelműen megállapítható, hogy a TÉSZ-eknek a nagyobb figyelmet kell fordítani az értékesítés szervezettségére, mivel a zöldség-gyümölcs ágazatunk csak akkor kaphat uniós támogatást, ha működnek a termelői szervezetek és az áruforgalom jelentős része rajtuk keresztül zajlik. Fontos, hogy legyenek nyitottabbak az egymással való együttműködésre, ne versenytársként, hanem partnereként kezeljék egymást, hiszen a szekunder szerveződések tovább segítik működésük és értékesítésük sikerességét. Elengedhetetlen a hazai kistermelők szövetkezési kedvének javítása érdekében a TÉSZ-ek marketing tevékenységének bővítése.

Irodalomjegyzék

- Blaskó B., Cehla B., Kiss I., Kovács K., Lapis M., Madai H., Nagy A. Sz., Nábrádi A., Pupos T., Szöllősi L., Szűcs I. (2011): *Állattenyésztési ágazatok ökonómiája*, Debreceni Egyetem, Debrecen.
- Dudás Gy., Juhász A. (2013): A magyarországi TÉSZ-ek gazdasági szerepének vizsgálata számviteli megközelítés alapján, *Gazdálkodás*, 57 (3), 282–292.
- Erdész F.-né (2007): *A magyar gyümölcs- és zöldségpiac helyzete és kilátásai* (Agrárgazdasági tanulmányok). Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest.
- Felföldi J. (2005): *Termelői értékesítő szervezetek (TÉSZ) a zöldség-gyümölcságazatban*. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest.
- Horváth Z. (2010): *Zöldség-gyümölcs termelők együttműködése, a TÉSZ-ek értékesítési és gazdasági helyzetének vizsgálata*, PhD értekezés Szent István Egyetem, Gödöllő.
- Kis K. (2012): *A vidéki erőforrások helyzete és szerepe a Hódmezővásárhelyi kistérség gazdaságában*. Doktori (PhD) értekezés. DE IK GSZDI, Debrecen.
- Kis K. (2014): Vidékgazdaság, kultúra, lokalizáció: eltérő válaszok és fejlődési differenciák. *Jelenkori társadalmi és gazdasági folyamatok*, 9 (1–2), 9–28.
- Lukács G. S. (2012): *Termelői és értékesítési csoportok létrehozása, irányítása*. Magyar Agrárkamara, Budapest.
- Popp J., Potori, N., Udovecz G., Csikai M. (2008): *A versenyesélyek javításának lehetőségei a magyar élelmiszer-gazdaságban*. Magyar Agrárkamara és Szaktudás Kiadó Ház, Budapest.
- Szabó G. G. (2000): A szövetkezeti vertikális integráció lehetőségei a magyar élelmiszer-gazdaságban, *Szövetkezés*, 21 (1–2), 30–42.
- Szabó G. G. (2011): *Szövetkezetek az élelmiszer gazdaságban*. Agroinform Kiadó, Budapest.
- Székely Cs., Pálkás P. (2007): A hazai mezőgazdasági vállalkozások menedzsmentje európai összehasonlításban, *Gazdálkodás*, 51 (6), 3–15.
- Széles Gy. (2003): Az integráció üzemgazdasági összefüggései, *Gazdálkodás*, 47 (4), 28–36.